

～生徒数最多・全国入賞者数最多～ **驚異の道場経営・極意皆伝**



道場経営の 成功法則

養正館館長
渡辺貴斗

【第5回】 「道場経営FIRE」を目指す

★空手道場の夢を広げる

この連載の主旨は「道場経営での成功」ですので、今回は、道場経営の最終形態についてお話したいと思います。

近隣の道場 100 程度を思い浮かべてみてください。専業で指導されている先生は、その中に、何人くらいいらっしゃるでしょうか？ おそらく、一人いるかいないか、だと思えます。定年退職されている先生は除いて考えてみてくださいね。このように、昼間は仕事を持ち、夜は空手指導をしている、つまり二足のわらじで兼業されている先生方が、日本では、99%以上を占めると思われます。ある若手の先生が、「渡辺先生みたいに専業になるのが夢です。もうちょっと生徒が増えれば、今の仕事を辞めて空手一本で行けるのですが」とおっしゃっていました。「昼間の仕事を辞めて、空手指導のみに集中できたら」と考えると、ワクワクしてきますね。

最近、FIRE (Financial Independence, Retire Early) といって、まとまったお金を貯めて若いうちに完全リタイアし、それを元手に投資を行い、運用益で生活していくという若者が増えてきました。空手界での FIRE は「道場経営 FIRE」とでもいいでしょうか、つまり本業を辞めて道場経営一本で生計を立てる、ということですが、その形態に移行するためには、何から手を付けていったらよいのでしょうか？

★経営規模を大きくする

「道場経営 FIRE」を目指すのであれば、まずあなたの道場の経営規模を大きくしなくてはなりません。次の2点が重要です。

①道場生の数を増やす

②一人あたりの取引額を増やす

①の道場生の数を増やすとは、安定したベースになる毎月の収入を作ることです。物販業界と違って、習い事・教室のメリットは、1回売ったら終わりではなく、毎月安定して月会費を納めていただけるという点です。よって、生徒数は最重要ファクターとなります。辞めていく生徒を減らす努力も必要です。

②の一人あたりの取引額を増やすとは、月会費以外に道場に収めていただく額を増やすということです。

全国大会出場が決まった選手のママさんは、我が子のためにもっと強化練習を増やしてほしいと思うことでしょう。そのために、ママさんは、強化練習参加費の支払いを惜しむことはありません。

他の道場みたいに、チームTシャツを作って欲しいと考えるママさんもいらっしゃるでしょう。試合会場に行くと、チームTシャツを着て、集団で練習しているライバル道場の選手たちを見ると、「うちも、オリジナルTシャツ作ってください!!」と道場長にひとこと言いたくなりますね。

★ Win-Win の範囲内で取引額を増やす

このように、月会費以外に取引額を増やすことは、道場側の一方的な利益になるとは限りません。“もっとこうしてほしい” と願う保護者の満足度を向上させることとなりますので、道場と保護者の双方の利益につながります。つまり、Win-Win の関係にある



ならば、月会費以外にお金がかかるということは、別に悪いことではありません。選手に選ばれた人は、全員必ず強化練習に参加し、高額な強化練習費を払わなくては行けない、などといった強制性が出てくると問題ですが、強化練習に参加するのは自由である、と謳えば問題ありません。

養正館では月会費以外に、強化練習参加費、審査会の受審料、^{いんきょ} 允許料、オリジナルTシャツ代金をいただいております。オリジナルTシャツは1着1,200円～など、保護者の皆さんに納得していただけるような低価格帯で提供させていただいております。また、それらすべてに強制性は無く、希望しなければ月会費以外に、一切お金はかかりません。

★利益を還元する

最近では、大規模な組手練習会や大会（試合）を開いて、全国から参加者を集めるといったことが、全国各地で頻繁に行われています。これも、一種の取引額を増やす方法です（参加するには、所属道場長の許可を得ることが必須ですが）。

先日、千葉県仙武会の肥沼正勝先生とお会いして、組手練習会についてお話をさせていただきました。月井新先生曰く「関東一の集客力を誇る先生」こと

肥沼先生によると、練習会で得た収入は、食事・食材・プレゼントなどで、何と、全額その日の内に参加者に還元してしまうそうです。

激安価格で、爆盛りで、かつ、サービス小皿を無限につけてくれる全国の面白いレストランを紹介するテレビ番組“オモウマイ店”を毎週欠かさず見ている清美先生が、「肥沼道場は、オモウマイ道場ですね」と言った時は、3人で爆笑してしまいました。そのあと、肥沼先生は「最近貯金がないことに気づいて、老後が心配です」とうなだれていらっしやいましたので、「今頃気づいたんですか？」とすどくツッコミを入れておきました。魅力的な人のところには、やはり、たくさんの人が集まってくるのです。

ただひたすら保護者と子供の利益を考え、相手が必要なものを目の前に提供し、大事な家族のように扱えば、生涯、生徒さんらは、肥沼先生の教え子であり続けることでしょう。利益を独り占めせず、バランスよく還元し、経営を安定して継続させていくことが大切です。1回で最大限の利益をあげようと考えるのではなく、末長くお付き合いできるような、このような肥沼方式が、実は最も優れた道場経営ではないか、と考えさせられた一日でした。

PROFILE

■渡辺貴斗 TAKATO WATANABE

1968年4月20日生まれ。7歳から研修会副会長・渡辺貞雄（父）に師事。

2001年に父の町道場を継ぎ、2006年からコーチングを導入した指導法に切り替えると、2010年に全少優勝者を早々に輩出。その後、2014年7名、2015年7名、2017年9名など、1道場からの「全少の全国最多入賞者数」を少なくとも8年連続で記録する。

1道場に380名の道場生が在籍し、道場経営でも全国一を誇る。100回以上続いたJKFanでの連載「ZENSHOに行こう」で、空手キッズの指導にコーチング理論を導入し体系づけた空手界の第一人者。東京大学大学院博士号を持つ異色の指導者でもある。

空手道場 養正館 / 静岡県沼津市本町 11-12



Column 兼業 → TAKIBI → BOYA (=道場経営 FIRE) → FIREへと進化?!

FIREのように本業を完全に引退するのではなく、週3回くらい仕事を続けることをBOYA（小さい火事の意；言葉遊びの造語）と言うそうです。つまり、本編で述べました「道場経営 FIRE」とはBOYAに相当しますね。完全に昼間の仕事を辞めても、空手指導だけは続ける「BOYA」くらいが道場経営の最終形態としてちょうど良いのかもしれません。

全額投資に回して、本業も空手指導もすべて辞めてしまう極端な「FIRE」はあまりお勧めできません。何も仕事をしないというのは、社会との接点や生きがいを喪失しますし、投資が失敗して元手の資金が底をついて破綻した、なんて話もよく聞きます。全額投資のFIREに移行するのではなく、投資は非課税である新NISAなどの投資枠内に留める程度とし（あくまでも自己責任です）、週3～4回

程度の空手指導で生活費を賄い（そのためにはある程度の生徒数が必要）、子供たちへの指導で日頃の生きがいを感じ、旅行や趣味の時間もある、という状態が最高ですね。よって、指導者のみなさんへの最終的なおススメは「BOYA（道場経営 FIRE）」です。でも、若い指導者のみなさんは、生徒数が増えるまでは、今は兼業でがむしゃらに頑張ってくださいね。

私は、週5日、朝から16時まで自由時間で（実際は事務仕事・・・）、16時から夜まで空手指導です。よって現在の私は、専業とはいえ、フル稼働のTAKIBI（私のオリジナル造語）、つまりBOYAの一步手前くらいでしょうか？ 10年後の65歳のときには、BOYAに移行してきたいものです。